PLAN DE EMPRESA



REALIZADO POR:

Irene Moret

Lourdes Simarro

Tania Miguel

Ana Rebegea

Nerea Munuera

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

A continuación presentamos el plan de empresa desarrollando la idea emprendedora, de 5 educadoras infantiles, ellas son: Irene Moret, Ana Rebegea, Tania Miguel, Lourdes Simarro y Nerea Munuera.

La idea es crear de cero una ludoteca llamada *"LudoNanos"* en el municipio de Massanassa, Valencia. Cumpliendo así con las necesidades de las familias que habitan en el municipio debido a la escasez de ludotecas en la zona, ya que la mas cercana es la de un municipio colindante, Alfafar.

En *"LudoNanos"* los niños y niñas que asistan a las instalaciones podrán, jugar, aprender, divertirse y socializarse entre otros tantos objetivos, siempre contribuyendo a su desarrollo personal, social, afectivo y motriz.

En concreto, nuestras instalaciones están diseñadas para niños y niñas de 3 a 6 años, y la fabricación de nuestros juguetes parte de objetos y materiales reciclados, por lo que en *"LudoNanos"* creemos en las segundas oportunidades.



PRESENTACIÓN EMPRENDEDORES

Ana Rebegea

Formación académica: Técnico superior en educación infantil.
Experiencia laboral: experiencia como niñera.

Irene Moret

Formación académica: Técnico superior en educación infantil.
Formación adicional: Titulo de monitor de tiempo libre.
Experiencia laboral: experiencia como Animadora infantil en *Ara´s park y* Monitora de tiempo libre en *Proyectos Adai* y *Factoria, idees i creacions*.

Lourdes Simarro

Formación académica: Técnico superior en educación infantil.
Experiencia laboral: experiencia como niñera.

Tania Miguel

Formación académica: Técnico superior en educación infantil.
Formación adicional: inglés (escuela de idiomas)
Experiencia laboral: experiencia en un centro de actividades en Inglaterra, cuidando niños/as en bodas y comuniones y niñera.

Nerea Munuera

Formación académica: Técnico superior en educación infantil.
Experiencia laboral: experiencia como niñera.

LA IDEA DE NEGOCIO

La idea.

Nuestra idea principal es crear, prácticamente de cero, una ludoteca en la que los beneficiarios sean familias con niños y niñas de 3 a 6 años, contribuyendo así al desarrollo personal,cognitivo, psicomotriz y motor de los niños y niñas que frecuenten nuestras instalaciones.

El término ludoteca proviene del latín, donde *ludus* significa juego o juguete. La ludoteca es entonces un lugar donde se almacenan diferentes tipos de juguetes o juegos que pueden estar destinados a diferentes tipos de públicos (principalmente pero no exclusivamente a niños). Las ludotecas serían equiparables a las bibliotecas o a las hemerotecas, con la simple diferencia de que en vez de guardar o mantener libros o diarios y periódicos, conservan y mantienen juegos y juguetes.

Origen de la idea.

Como profesionales y técnicos de Educación Infantil veíamos la oportunidad de plasmar nuestras ideas, conocimientos y creatividad en un proyecto que aportase no solamente a los niños y niñas si no también a las familias la oportunidad de crecer, aprender, desarrollarse y disfrutar del tiempo libre.

Además aportamos un servicio al municipio del que antes carecía, ya que la única ludoteca como tal está en el municipio vecino de Alfafar, mientras que ludotecas parque de bolas encontramos una gran oferta en la zona como son: Ara´s Park o Globus en Benetusser, Totejaka en Alfafar o Bubas Park en Massanassa.

Cambio social que la propicia.

Hay dos cambios sociales que influyen principalmente en nuestra idea de negocio siendo estos:

- El valor del ocio y la cultura.
- El peso de la mujer en el mundo laboral.

Factores diferenciadores y el tipo de idea.

Nuestro proyecto no se basa en una idea innovadora, pero cuenta con factores diferenciadores que la hacen una idea única y especial, como por ejemplo:

- Factor económico: La forma de pago se podrá realizar a través de tarjeta "paypal" o en efectivo. Además se ofrece la posibilidad de adquirir un bono familiar en el cual habrá un descuento del 20% si vienen más de dos familiares.

- Factor práctico: Habrá la disponibilidad de un microbús para aquellos/as niños/as que necesiten o que prefieran acudir a la ludoteca con este medio.

- Factor técnico: Disponemos de una página web donde los padres y madres podrán acceder para ver y comprar los juguetes, con los que sus hijos/as juegas en nuestras instalaciones, las actividades que se van a realizar, los talleres que hemos organizado etc.

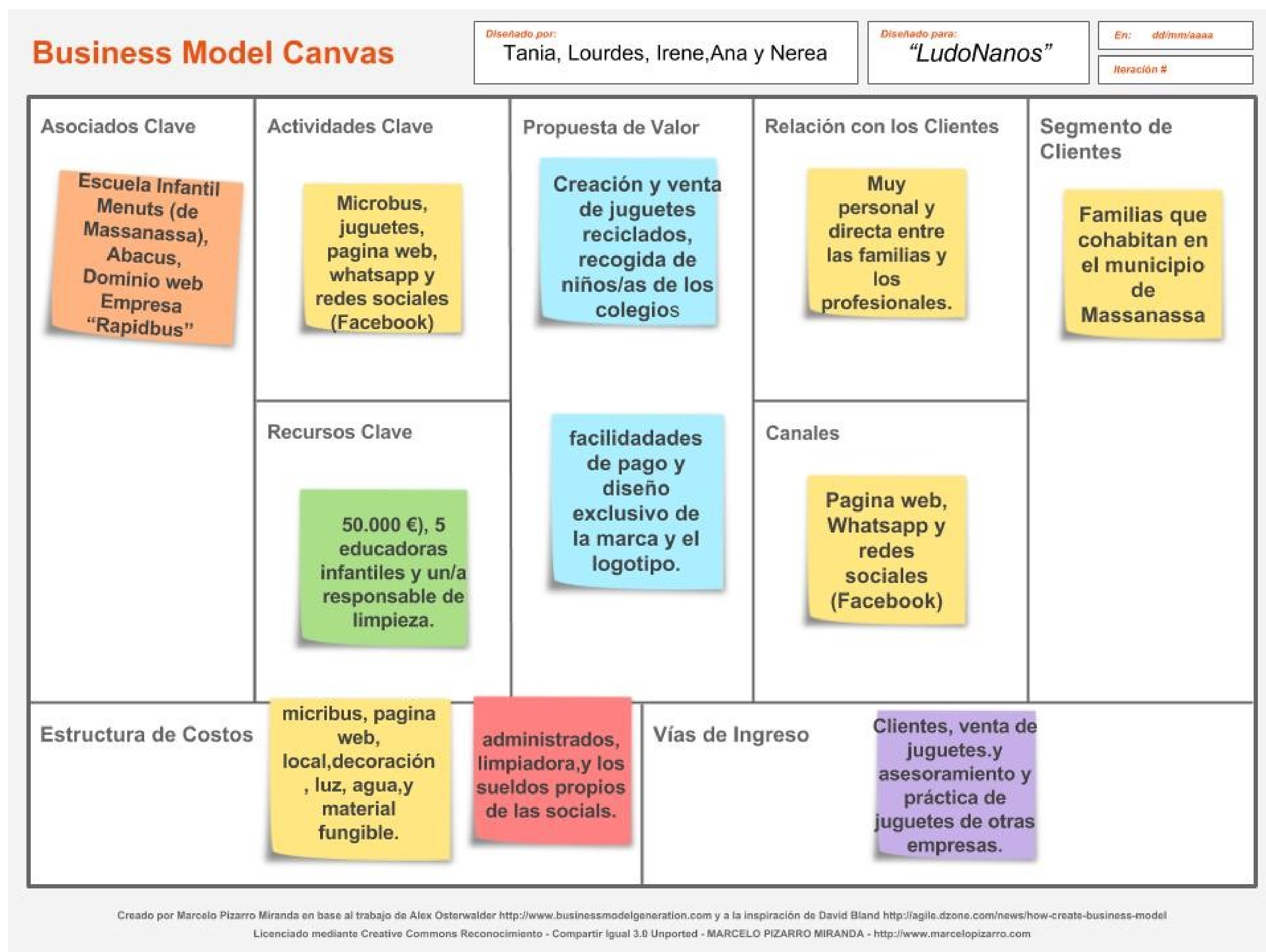
- <u>Factor estético-sensorial:</u> Disponemos de un logotipo identificativo tanto de la ludoteca como de nuestro servicio de venta de juguetes por web.



Relacionado con nuestro logotipo, un arcoiris, iremos vestidas con un conjunto de pantalones y camiseta, vistiendo cada una de un color del arcoiris.

- <u>Factor social:</u> Como hemos mencionado anteriormente, todos nuestro juguetes están hechos de materiales reciclados, yendo estos más allá del simple acto de comprar y obedeciendo así a que se identifique el producto con el medio ambiente, aportándoles a nuestros consumidores una conciencia de respeto al mismo.

Lienzo Canvas.



A continuación, después de este esquema gráfico donde de se detallan los principales puntos, explicamos el Modelos Canvas que hemos realizado de nuestra idea emprendedora, detallando un poco mas cada uno de los apartados que en este se desarrollan.

Área de clientes.

Nuestros clientes van a ser las familias que cohabitan en el municipio de Massanassa. Las relaciones con los clientes serán muy personales, pues habrá una relación directa entre ellos y los profesionales que formarán parte del equipo educativo de la ludoteca.

Canales de distribución. Será la página web y las redes sociales donde los clientes podrán ver los servicios que ofrecemos.

Área de la oferta.

Desde "LudoNanos" ofrecemos varios servicios, aunque la actividad fundamental y el servicio mas exclusivo de todos los que se prestan en nuestra ludoteca es la creación de juguetes a partir de elementos reciclados, así como la venta de los mismos.

Otro de los servicios exclusivos que prestamos en "LudoNanos" es la recogida de niños y niñas de sus colegios con un microbús. Además disponemos de un amplio abanico de facilidades de pagos (VISA, efectivo...), así como ofertas en los precios de los servicios anteriormente citados.

Por otra parte en "LudoNanos" tenemos un diseño exclusivo tanto de la decoración del local como del logotipo de la empresa.

Área de infraestructuras.

- *Recursos clave:* Uno de nuestros recursos clave es que en *"LudoNanos"* disponemos de 50.000 euros en efectivo para la totalidad de nuestra inversión.
- *Recursos humanos:* Vamos a ser 5 educadoras que llevaremos a cabo todas las actividades y la organización de la ludoteca, a parte contrataremos los servicios de un/a responsable de limpieza.
- *Actividades clave:* Existencia de un microbús que lleve a los niños y las niñas nuestra ludoteca, venta de juguetes reciclados, disponibilidad de una página

web, un numero de teléfono con whatsapp de la empresa para hablar con los padres y madres y nuevos clientes que lo prefieran y por ultimo la disponibilidad de redes sociales como facebook, para que nos conozcan más allá del municipio de Massanassa.

- *Asociaciones clave:* Partimos de dos alianzas básicas; la alianza con la empresa *“Rapidbus”* que nos proporcionará el microbús ofreciéndonos ofertas y buenas condiciones de pago, y con la empresa *“Abacus”* que nos distribuye tanto el material fungible como el no fungible. Por otro lado también tenemos alianzas con el dominio web y la mas importante, con la *”Escuela Infantil Menuts”* que se encuentra situada cerca de nuestra ludoteca y nos recomendará a las familias que asisten a su escuela, pensamos que esta es la alianza mas importante de todas ya que gracias al boca boca podremos encontrar clientes potenciales.

Área del modelo económico.

- *Gastos:* microbús, página web, local, decoración de la ludoteca, gastos de luz y agua mensuales, material fungible, sueldo del administrador que nos lleva las cuentas, sueldo de la limpiadora, sueldos de las educadoras.
- *Ingresos:* Estos serán procedentes de los propios clientes, de la venta de los juguetes reciclados por la empresa y del asesoramiento y prueba de juguetes de otras empresas en nuestra ludoteca.

Test de viabilidad y actitudes emprendedoras.

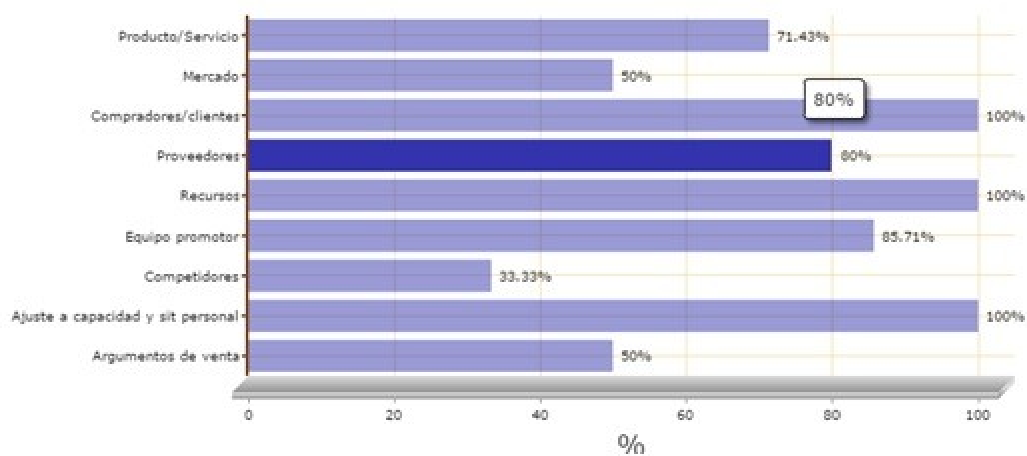
NIVEL DE DESARROLLO Y VIABILIDAD DE LA IDEA DE NEGOCIO

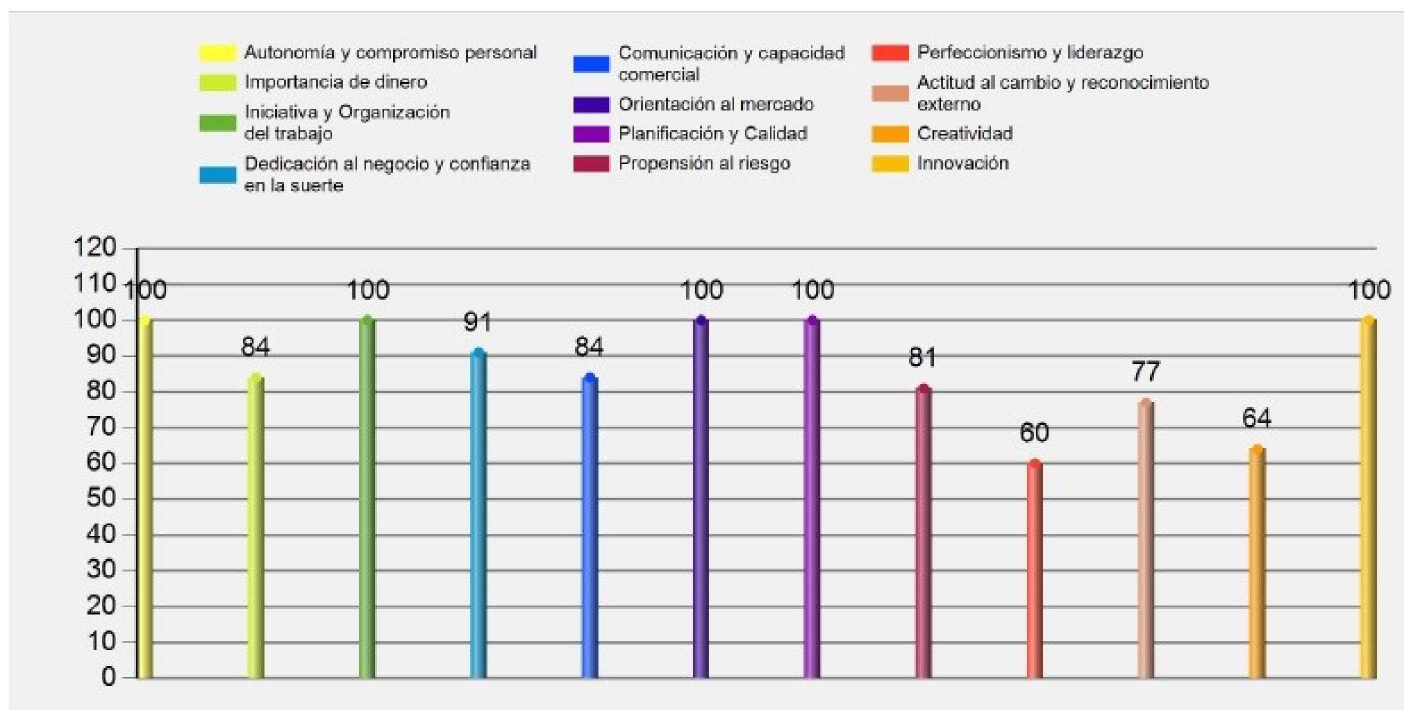
El resultado del Test es: 76%

Grado de desarrollo de la idea de negocio



Grado de desarrollo de las diferentes áreas




Autonomía y compromiso personal
Importancia de dinero
Iniciativa y Organización del trabajo
Dedicación al negocio y confianza en la suerte
Comunicación y capacidad comercial
Orientación al mercado
Planificación y Calidad
Propensión al riesgo
Perfeccionismo y liderazgo
Actitud al cambio y reconocimiento externo
Creatividad
Innovación
120
110
100
90
80
70
60
50
40
30
20
10
0
100
84
100
91
84
100
100
81
60
77
64
100

LA EMPRESA Y SU ENTORNO

Localización.

La localización donde esta ubicada nuestra empresa *“LudoNanos”* es en Massanassa, concretamente en la plaza Camp de Túria, a apenas unos metros del colegio municipal del pueblo y de varias escuelas infantiles del propio municipio y de los colindantes.

Nuestra elección por este local es debido a la relación calidad-precio, ya que el alquiler no es muy caro y esta dentro de nuestras posibilidades. Además, tras el estudio del entorno hemos detectado que en este municipio no hay ninguna otra ludoteca por lo que resultará interesante para las familias, ya que es una necesidad no cubierta. Como hemos mencionado anteriormente en el municipio hay una ludoteca que funciona como parque de bolas al igual que en los municipios colindantes como Benetusser o Alfafar.

Las instalaciones cuentan con 90 m², dos baños completamente reformados, instalaciones de juego (parque de bolas…) de unos 20 m² , cocina equipada y zona de cafetería. Evidentemente haríamos una pequeña reforma para suprimir la cocina y la barra y decorar el local. Actualmente el local tiene este estado:










DIVER JOCS


PROHIBIDO
EL ACCESO
SIN
CALCETITES

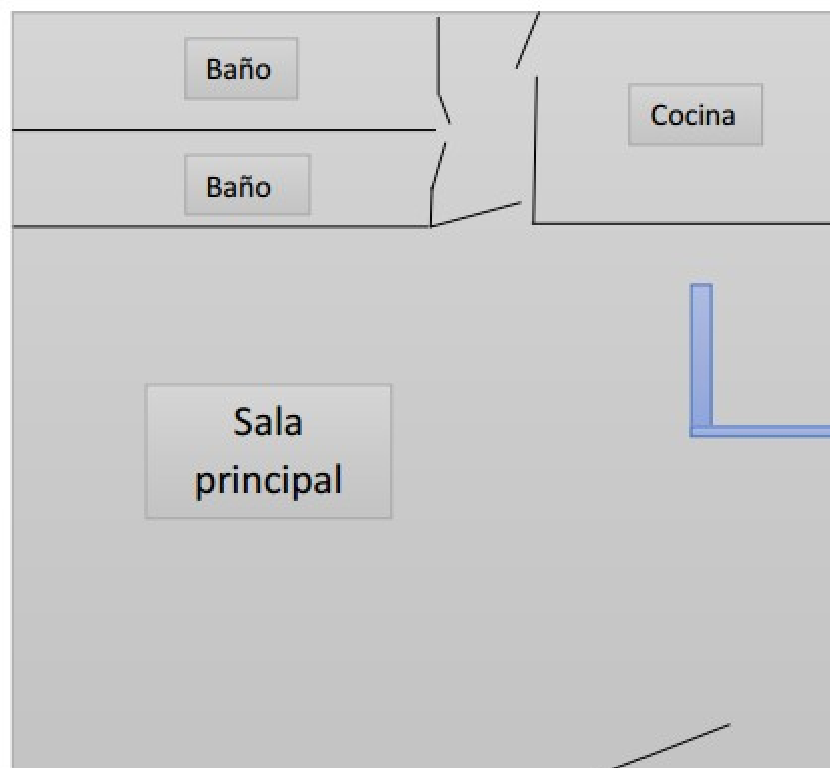

SALIDA

Tipo y tamaño de la empresa.

Cuando hablamos de *“LudoNanos”* estamos hablando de una microempresa nacional y privada que proporciona servicios, por lo que nuestra actividad laboral se desarrolla en el sector terciario.

Decimos que somos una microempresa porque somos unicamente 6 trabajadores (contando con los servicios de limpieza). Somos una empresa nacional porque el capital en su totalidad procede de nuestro país.

A continuación adjuntamos el plano del bajo comercial donde desarrollaremos nuestra actividad laboral en su estado original.



Estructura y funciones.



Las funciones que desempeñan cada uno de los cargos son:

- <u>Coordinadora:</u> La persona responsable de esta sección es Irene, ella se encargará de coordinar todo lo que suceda en la ludoteca y comprobar que todo vaya bien.
- <u>Encargada de animación:</u> La persona responsable de este departamento es Ana, que se encargará de toda la animación de la ludoteca, así como que de los niños y niñas que vengan a nuestras instalaciones participen en todas y cada una de las actividades y talleres propuestos para que no se aburran.

- Encargada de talleres: Esta sección la encabeza Lourdes, ella se encargará de planificar, organizar y realizar todos los talleres que se realicen en la ludoteca.
- Encargada de marketing y web: Tania será la encargada de este departamento de la ludoteca, ella se encargará de administrar la página web, así como sus ventas, el diseño y de las redes sociales.
- Encargada del material: De una de las tareas mas importantes de la ludoteca se encargará Nerea, que deberá hablar con proveedores, comprar y asegurarse de que nunca falte ningún material en la ludoteca.

Aunque todas tengamos un cargo importante que realizar en la ludoteca a la vez todas seremos monitoras contribuyendo asi al buen funcionamiento de nuestra idea emprendedora.

Entorno general o macroentorno.

En *"LudoNanos"* optamos por formar una Sociedad Limitada Nueva Empresa puesto que la responsabilidad está limitada a la aportación de capital de cada una de sus socias.

Como hemos ido explicando a lo largo de este plan de empresa, nuestra idea emprendedora no se caracteriza por ser un servicio de primera necesidad, pero es una buena opción para todo tipo de familias por lo que tenemos un amplio mercado, aunque en *"LudoNanos"* somos conscientes de que esas familias están condicionadas por la subida del IVA, debido a la delicadeza de las economías domésticas.

En general, hay dos cambios sociales que influyen directamente en nuestro proyecto de una forma positiva. El primero es el valor del ocio y de la cultura, ya que estos generan puestos de trabajo, tanto directos como indirectos. Ademas hay un estudio que establece que el gasto medio por hogar en ocio, espectáculos y cultura es de 1.876 € al año. El segundo, pero no menos importante es el peso de la mujer en el mundo laboral, dando lugar a que muchas de las tareas domésticas que se realizaban en el hogar, como el cuidado de niños o la limpieza, se tengan que llevar a cabo actualmente por empresas que ofrecen esos servicios.

Como hemos mencionado anteriormente, en *"LudoNanos"* disponemos de nuevos sistemas productivos que implican, a su vez, una reducción de costes, contando con una página web que facilitará información a los padres y madres sobre nosotros mismos, nuestros servicios, instalaciones y la venta de los juguetes de la marca.

Entorno especifico o microentorno.

Como en todas las empresas podemos encontrar una serie de debilidades y fortalezas que debemos tener en cuenta, en *“LudoNanos”* tenemos factores diferenciadores como es la facilidad de pago, los juguetes reciclados o la existencia de un microbús que lleva a los niños y niñas a la ludoteca, pero también necesitamos conocer los servicios que ofrece la competencia, que productos o servicios comercializa , el precio, el horario de sus trabajadores o sus factores diferenciadores. Además del tipo de clientes que tienen y los proveedores que les surten de productos o servicios, también debemos conocer la cuota de mercado y el tiempo que existe la empresa.

Al conocer la competencia partimos de una ventaja competitiva con respecto a las otras empresas que puedan surgir. La competencia que hay en massanassa y en sus alrededores son:

- *Bubas Park Massanassa*: Situado en la calle Gregori Mayans, 16, 46470 Massanassa, Valencia. Se trata de un parque infantil con cafetería, donde se realizan cumpleaños y cenas los sábados noche con monitora y animación para los niños/as.

- *Ludoteca Ara’s Park*: Situado en la calle Dr. Vicente Navarro Soler, 18, 46910 Benetúser, Valenica. Es un parque de bolas infantil donde se realizan cumpleaños y todo tipo de celebraciones, comedor escolar y talleres, donde a parte hay varios tipos de menús para las meriendas de los niños y niñas y para que las familas puedan comer o cenar allí los fines de semana.

- *Cafetería ludoteca globus:*Situado en la calle del Dr. José Peris, 11, 46910 Benetúser, Valencia. Allí se se ralizan actividades escolares como; manualidades, actividades de animación, juegos en grupos, juegos tradicionales, castillos hinchables. Además también se realizan cumpleaños para todas las edades.

En cuanto a los clientes, hay que conocer la ubicación, el sexo, la edad, gustos y aficiones, lo que compran, los medios de pago que utilizan, cuando compran los productos, el grado de fidelización , el tipo de familia y por último su situación laboral.

En cuanto a los proveedores y distribuidores que nos proporcionan la mercancía tenemos que conocer cuales llevan a cabo esta función en otras empresas así como los proveedores y distribuidores que nos suministran a nuestra empresa. Tendremos que saber su ubicación, cuantos son, sus existencias, los plazos de ejecución y de entrega, los gastos, las devoluciones que se llevan a cabo, las garantías que ofrecen, el poder de negociación, los costes y los aplazamientos de pagos.

Con toda está información ya conocemos las debilidades y fortalezas que tenemos con respecto al resto de empresas del sector e intentar conseguir una ventaja competitiva en nuestros productos y servicios con respecto al resto de ludotecas.

Análisis DAFO.

Análisis	**Debilidades**	• Poder de negociación más bajo por no ser conocidos. • Escasez de juguetes, al principio. • Falta de experiencia en el manejo de una ludoteca.
	Fortalezas	• Salir al mercado con aplicaciones novedosas. • Producto más económico y fabricado con componentes reciclables. • Personal muy cualificado. • Gran capacidad económica: 50.000€
	Amenazas	• Posible subida del I.V.A. e I.R.P.F. ó I.S. • Tasa de natalidad más baja y envejecimiento de la población.
	Oportunidades	• Salarios y costes de producción más ajustados. • Producto con incentivos fiscales.

CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Datos de identificación de la empresa.

- Razón social: “LudoNanos”.
- NIF: XX-15698325-Y
- Forma jurídica: Sociedad Limitada Nueva Empresa.
- Domicilio social: Plaza Camp de Túria, Massanassa
- Capital social y % desembolsado: 50.000€
- Relación socios (Nombre y apellidos, DNI y % de capital):
  - *Ana Rebegea*
    - DNI: X8475962W
    - % de capital: 20% del capital.
  - *Lourdes Simarro*
    - DNI: 44533985M,
    - % de capital: 20% del capital.
  - *Tania Miguel*
    - DNI: 24380531W,
    - % de capital: 20% del capital.
  - *Nerea Munuera*
    - DNI: 23318267Q
    - % de capital: 20% del capital.
  - *Irene Moret*
    - DNI: 21801422K
    - % de capital: 20% del capital.
- Objeto social: Ludoteca
- Órganos de Administración y Gestión: Sociedad Limitada Nueva EMpresa

Elección de la forma jurídica de la empresa.

Desde *“LudoNanos”* hemos decidido ser Sociedad Limitada Nueva Empresa ya que se trata de una ludoteca y desde el punto de vista jurídico no estamos obligadas a una forma jurídica en particular, puede ser cualquiera de sus formas. Además es una ventaja para las pequeñas empresas como la nuestra.

En la Sociedad Limitada Nueva Empresa el capital inicial es de 3.000€ sin ser superior a 120.000€. Nosotras, en particular, partimos de una capital de 50.000€ (10.000€ cada una de las socias), así que podemos acogernos en este tipo de sociedad, además somos 5 socias, pidiendo esta un máximo de 5. Por otro lado, este tipo tributa por el Impuesto de Sociedades y se cotizará por el RETA.

La responsabilidad frente a terceros es limitada, es decir que solo alcanza al capital aportado por los socios y no afecta al patrimonio personal.

Somos cinco socias, las cuales todas tenemos el mismo título (Técnico Superior en Educación Infantil) y hemos trabajado como niñeras y dos de las socias tienen experiencia como animadoras infantiles en centros de actividades y ludotecas.

La constitución es de gran sencillez y rapidez ya que los trámites a realizar son los de constitución (Certificado negativa denominación social, Escritura Pública, Inscripción de la empresa, Número de identificación fiscal, ITP Y AJD) y los trámites de puesta en marcha (Alta Censo de Empresario, alta del IAE, alta en el régimen de Autónomos, licencia de obras, licencia de actividad y comunicación de apertura centro de trabajo).

Trámites para la constitución de la empresa.

TRÁMITE	ÓRGANO
• Certificación negativa denominación social	• Registro Mercantil Central
• Escritura pública	• Notario
• Inscripción de la empresa	• Registro Mercantil Provincia
• Número de identificación fiscal	• Agencia Tributaria
• ITP y AJD	• Consejería de Economía y Hacienda



REGISTRO MERCANTIL CENTRAL
SECCIÓN DE DENOMINACIONES

ADVERTENCIAS
1º ES ACONSEJABLE SOLICITAR AL MENOS 3 DENOMINACIONES DISTINTAS
2º NO SE CURSARÁN PETICIONES QUE NO SEAN CLARAMENTE LEGIBLES

C/ PRINCIPE DE VERGARA, Nº 94
Tfno.- 902.88.44.42 Fax.- 91.563.69.26
28006 - MADRID

SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN (VER NOTAS AL DORSO)

BENEFICIARIO DE LA DENOMINACION SOCIAL

A) En caso de CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD, indíquese el nombre y apellidos o denominación social, de uno de los socios fundadores.

____

B) En caso de CAMBIO DE DENOMINACIÓN o ADAPTACIÓN DE SOCIEDADES YA CONSTITUIDAS, indíquese el nombre actual de la sociedad.

____

DENOMINACIONES SOLICITADAS (1):

PRIMERA DENOMINACIÓN (2) mi WikiBooks S.L
SEGUNDA DENOMINACIÓN WikiBooks S.L
TERCERA DENOMINACIÓN VisualBooks 2.0 S.L
CUARTA DENOMINACIÓN Mochila Virtual S.L
QUINTA DENOMINACIÓN CloudBooks S.L

FORMA SOCIAL: ....**Sociedad Limitada**...

PRESENTANTE DE LA SOLICITUD: ...Sandra Romeral Ferrer.................................

En ...Consuegra...... a ......22.... de ....Enero... de ...2014.....

Firma del presentante

FACTURA A NOMBRE DE { **BENEFICIARIO** ☒ / **PRESENTANTE** ☐ } **N.I.F.:** __**11111111P**____

C/ ___**Ronda Velázquez 12º B**____________________________

POBLACIÓN _**Consuegra** ____________________ **C.P.:** ___**45700**________

PROVINCIA: _**Toledo**____________________ **PAIS:** ___**España**________

TELEFONO .: _**925001189**_______________ **E-MAIL:** ___**startup4consaburum@gmail.com**________

DIRECCIÓN PARA EL ENVÍO

DESTINATARIO: _____**Sandra Romeral Ferrer**____________________

C/ __**Ronda Velázquez 12ºB**____________________________

POBLACIÓN __**Consuegra**____________________ **C.P.:** _**45700**________

PROVINCIA: _**Toledo**____________________ **PAIS:** __**España**________



Agencia Tributaria

Teléfono: 901 33 55 33
www.agenciatributaria.es

Declaración Censal

de alta, modificación y baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores

Pág. 1

Modelo **036**

Datos identificativos

Espacio reservado para la etiqueta identificativa

Espacio reservado para la numeración por código de barras

101 NIF

102 Apellidos y nombre o razón o denominación social

1. CAUSAS DE PRESENTACIÓN

A) Alta

110 ☐ Solicitud de Número de Identificación Fiscal (NIF).
111 ☐ Alta en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores.

B) Modificación

120 ☐ Solicitud de NIF definitivo, disponiendo de NIF provisional.
121 ☐ Solicitud de nueva tarjeta acreditativa del NIF.
122 ☐ Modificación domicilio fiscal (páginas 2A, 2B y 2C).
123 ☐ Modificación domicilio social o de gestión administrativa (páginas 2A y 2B).
124 ☐ Modificación domicilio a efectos de notificaciones (páginas 2A, 2B y 2C).
125 ☐ Modificación otros datos identificativos (páginas 2A, 2B y 2C).
126 ☐ Modificación datos representantes (página 3).
127 ☐ Modificación datos relativos a actividades económicas y locales (página 4).
128 ☐ Modificación de la condición de Gran Empresa o Admón. Pública de presupuesto superior a 6.000.000 de euros (página 5).
129 ☐ Solicitud de inscripción/baja en el registro de devolución mensual (página 5).
130 ☐ Solicitud de alta/baja en el registro de operadores intracomunitarios (página 5).
131 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre el Valor Añadido (página 5).
132 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (página 6).
133 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre Sociedades (página 6).
134 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes o a entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español (página 6).
135 ☐ Opción/renuncia por el Régimen fiscal especial del Título II de la Ley 49/2002 (página 6).
136 ☐ Modificación datos relativos a retenciones e ingresos a cuenta (página 7).
137 ☐ Modificación datos relativos a otros Impuestos (página 7).
138 ☐ Modificación datos relativos a regímenes especiales del comercio intracomunitario (página 7).
139 ☐ Modificación datos relativos a la relación de socios, miembros o partícipes (página 8).
140 ☐ Dejar de ejercer todas las actividades empresariales y/o profesionales (personas jurídicas y entidades, sin disolución. Entidades inactivas).

141 Fecha efectiva del cese

C) Baja

150 ☐ Baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores

151 Causa

152 Fecha efectiva de la baja

Lugar, fecha y firma

Lugar

Fecha

Firma en calidad de

Firma

Firmado: D./D.ª ______________________________

Ejemplar para la Administración

Trámites para la puesta en marcha de la empresa.

TRÁMITE	LUGAR	PLAZO	DOCUMENTACIÓN
Alta del IAE	Agencia Tributaria	Antes del inicio	-Copia escritura pública para las sociedades -NIF -Modelo 036
Inscripción empresa Seguridad Social	Dirección Provincial Tesorería General SS	Antes del inicio de actividad	-Impreso TA6 -Fotocopia del NIF -Alta en el IAE -Escritura constitución para las sociedades
Licencia de actividad	Ayuntamiento (Delegación urbanismo)	Antes del inicio de la actividad	-Fotocopia del IAE -Escritura propiedad del local o contrato de arrendamiento -Fotocopia NIF o CIF -Plano del local y de su situación -Memoria descriptiva de la actividad -Presupuesto de las instalaciones
Comunicación apertura centro de trabajo	Consejería Trabajo CC.AA	30 días siguientes al inicio de la actividad	-Formulario de la Dirección Provincial del Mº. De Empleo y Seguridad Social o el de la Consejería de la CC.AA correspondiente

MINISTERIO DE HACIENDA

Agencia Tributaria

Delegación de
Administración de
Código Administración

Impuesto sobre Actividades Económicas

Pág. 1

Modelo **840**

Apartado I: Datos identificativos del sujeto pasivo

Espacio reservado para la etiqueta identificativa. Si no dispone de etiquetas, cumplimente las casillas 1 a 12, con los datos que se solicitan y acompañe fotocopia del N.I.F.

1 N.I.F. | 2 Apellidos y nombre o Razón social

Domicilio fiscal:

3 SG | 4 Vía pública | 5 Núm. | 6 Km | 7 Esc. | 8 Piso | 9 Pta.

10 Municipio | 11 Provincia | 12 Cód. Postal

13 Teléfono de contacto (prefijo incluido):

Apartado II: Declaración

14 **Ejercicio:**

15 **Declaración de:**

Alta
Inicio de actividad
Dejar de disfrutar de exención

Baja
Cese de actividad
Disfrutar de exención

Variación
Cambio de opción de la clase de cuota — Alta / Baja
Elementos tributarios
Otras causas

Declar. complementaria

16 N.º Ref.

890560330368 5

Apartado III: Representante

17 N.I.F. | 18 Apellidos y nombre o razón social

Domicilio

19 S.G. | 20 Nombre de la vía pública | 21 C. Vía | 22 Núm. | 23 Km | 24 Esc. | 25 Piso | 26 Pta. | 27 Teléfono

28 Cód. Postal | 29 Municipio | 30 C. Mun. | 31 Provincia | 32 C. Prov.

Apartado IV: Datos de la actividad

33 Clase de cuota: Municipal | Nacional | Provincial (provincia:) | C. Prov.

34 Tipo de actividad: Empresarial | Profesional | Artística | 35 Local afecto indirectamente

36 Descripción de la actividad: | 37 Grupo o epígrafe:

38 Municipio | 39 C. Mun. | 40 Provincia | 41 C. Prov.

Domicilio de la actividad:

42 S.G. | 43 Nombre de la vía pública | 44 C. Postal | 45 C.Vía | 46 Núm. | 47 Km | 48 Pto. | 49 Esc. | 50 Piso | 51 Pta. | 52 Teléfono

Notas que son de aplicación: 53 Agrupación | 54 Grupo | 55 Epígrafe

56 Notas que son de aplicación de otros grupos o epígrafes: | 58 Sección | 59 Grupo o epígrafe

57 Regla(s) que son de aplicación: Regla 4.ª 2 F): | Regla 7.ª:

60 Exención:

61 Bonificación:

62 Fecha de inicio, variación, cese u otras causas de presentación de la declaración:

63 Causa de la variación o baja:

64 Causa de la declaración complementaria:

65 Año en que inició la actividad por 1.ª vez (sólo profesionales):

66 Información adicional: | 67 N.º Ref.:

Apartado V: Local afecto indirectamente a la actividad

68 **Uso o destino:** (Ver instrucciones) (Almacén, depósito, centro de dirección, administración, cálculo, etc.)

Situación

69 Cód. Postal | 70 Municipio | 71 C. Mun. | 72 Provincia | 73 C. Prov.

74 S.G. | 75 Nombre de la vía pública | 76 Cód. Vía | 77 Núm. | 78 Km | 79 Pto. | 80 Esc. | 81 Piso | 82 Pta. | 83 Teléfono

3.0/2008

Ejemplar para el interesado



MINISTERIO
DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL



TESORERÍA GENERAL
DE LA SEGURIDAD SOCIAL

TA.6

Registro de presentación | Registro de entrada

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

1. DATOS DE ENCUADRAMIENTO EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL
1.1 RÉGIMEN (Ver punto 1 de Instrucciones)
1.2 SISTEMA ESPECIAL (Ver punto 1 de Instrucciones)

FECHA DE INSCRIPCIÓN
Día: Mes: Año:

2. DATOS DEL EMPRESARIO SOLICITANTE
2.1 NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE O RAZÓN SOCIAL
2.2 NOMBRE COMERCIAL O ANAGRAMA
2.3 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Marque con una "X")
D.N.I.: C.I.F.: TARJETA DE EXTRANJERO: OTRO DOCUMENTO:
2.4 Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO
2.5 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL

3. DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA
3.1 FECHA
Día: Mes: Año:
3.2 TIPO REGISTRO
3.3 NÚMERO
3.4 PROVINCIA
3.5 TOMO
3.6 LIBRO
3.7 FOLIO
3.8 SECCIÓN
3.9 HOJA
3.10 IN.

4. DOMICILIO PARTICULAR O SOCIAL
4.1 DOMICILIO
TIPO V.P. NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA BLOQUE NÚM. BIS ESCAL. PISO PUERTA CÓD. POSTAL
MUNICIPIO / ENTIDAD DE ÁMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO
PROVINCIA
TELÉFONO FIJO
MÓVIL
CORREO ELECTRÓNICO

5. DATOS RELATIVOS A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA
5.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA
5.2 I.A.E.
5.3 CÓDIGO CNAE 2009
5.4 CONVENIO COLECTIVO (CÓDIGO Y DESCRIPCIÓN)
5.5 MÁRQUESE CON UNA "X" SI SE TRATA DE :
E.T.T.: TRABAJADORES DE ESTRUCTURA / TRABAJADORES CEDIDOS
CENTRO DOCENTE: SUBVENCIONADO / NO SUBVENCIONADO
CENTRO ESPECIAL DE EMPLEO
5.6 TRABAJADORES CTA. AJENA O ASIMILADOS CON EXCLUSIONES DE COTIZACIÓN
5.7 TRABAJADORES DEL RÉGIMEN GENERAL CON COEFICIENTE REDUCTOR DE LA EDAD DE JUBILACIÓN
FERROVIARIOS PERSONAL DE VUELO AÉREO ESTATUTO DEL MINERO
5.8 DOMICILIO
TIPO V.P. NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA BLOQUE NÚM. BIS ESCAL. PISO PUERTA CÓD. POSTAL
MUNICIPIO / ENTIDAD DE ÁMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO
PROVINCIA

6. A EFECTOS DE NOTIFICACIONES SEÑALA COMO DOMICILIO PREFERENTE (Marque con una "X" la opción correcta)
DOMICILIO PARTICULAR O SOCIAL DEL EMPRESARIO (PUNTO 4)
DOMICILIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA (PUNTO 5.8)

7. DATOS DE SEGURIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA
7.1 ENTIDAD ACCIDENTES DE TRABAJO Y ENFERMEDADES PROFESIONALES (Nº Y DENOMINACIÓN)
7.2 ENTIDAD CON LA QUE CUBRE LA INCAPACIDAD TEMPORAL POR CONTINGENCIAS COMUNES
MARQUE CON UNA "X": ENTIDAD GESTORA MUTUA

8. DATOS RELATIVOS AL REPRESENTANTE
8.1 NOMBRE Y APELLIDOS
8.2 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Marque con una "X")
D.N.I.: TARJETA DE EXTRANJERO: OTRO DOCUMENTO:
8.3 Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO
8.4 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL

9. DATOS PARA LA DOMICILIACIÓN DEL PAGO DE CUOTAS (En el Sistema Especial de Empleados de Hogar)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE
ENTIDAD SUCURSAL D.C. NÚMERO CUENTA
DOCUMENTO IDENTIFICATIVO DEL TITULAR DE LA CUENTA DE ADEUDO
TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO
D.N.I. C.I.F. TARJETA EXTRANJERO PASAP.
Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO

FECHA Y FIRMA DEL SOLICITANTE
Fecha:
Firma:

REPRESENTANTE (FECHA, FIRMA Y SELLO)
Fecha:
Firma:

SUBSANACIÓN Y/O MEJORA REQUERIDA

ÓRGANO AL QUE SE DIRIGE LA SOLICITUD: DIRECCIÓN PROVINCIAL O ADMINISTRACIÓN DE LA T. G. S. S. :

ADVERTENCIA: En las Comunidades Autónomas con lengua cooficial, existe a su disposición, este impreso redactado en lengua vernácula.

TA. 6 (01-01-2012)

GENERALITAT VALENCIANA
CONSELLERIA D'ECONOMIA, HISENDA I OCUPACIÓ
DIRECCIÓ TERRITORIAL D'OCUPACIÓ I TREBALL

ANNEX PART A
COMUNICACIÓ D'OBERTURA DE CENTRE DE TREBALL
ANEXO PARTE A
COMUNICACIÓN DE APERTURA DE CENTRO DE TRABAJO

REGISTRE / *REGISTRO*	NÚM. EXPEDIENTE / *Nº EXPEDIENTE*

A DADES DE L'EMPRESA / *DATOS DE LA EMPRESA*

NOM O RAÓ SOCIAL / *NOMBRE O RAZÓN SOCIAL*: [P3A]SLL	NÚMERO DE DOCUMENT (NIF) / *NÚMERO DE DOCUMENTO (NIF)*:
DE NOVA CREACIÓ / *DE NUEVA CREACIÓN* ☑ JA EXISTENT / *YA EXISTENTE* ☐	DOMICILI SOCIAL / *DOMICILIO SOCIAL*: C/OBISPO ROCAMORA Nº45
MUNICIPI / *MUNICIPIO*: ORIHUELA	PROVÍNCIA / *PROVINCIA*: ALICANTE — CP: 03300
TELÈFON / *TELÉFONO*: 965300251	CORREU ELECTRÒNIC / *CORREO ELECTRÓNICO*: p3asll@gmail.com
ACTIVITAT ECONÒMICA / *ACTIVIDAD ECONÓMICA*: venta, reparación e instalación de equipos ...	ENTITAT GESTORA O COL·LABORADORA DE A.T. I E.P. / *ENTIDAD GESTORA O COLABORADORA DE A.T. Y E.P.*:

B DADES DEL CENTRE DE TREBALL / *DATOS DEL CENTRO DE TRABAJO*

DE NOVA CREACIÓ / *DE NUEVA CREACIÓN* 1 ☑	REPRESA D'ACTIVITAT / *REANUDACIÓN DE ACTIVIDAD* 2 ☐	CANVI D'ACTIVITAT / *CAMBIO DE ACTIVIDAD* 3 ☐	TRASLLAT / *TRASLADO* 4 ☐

NOM / *NOMBRE*: [P3A]SLL	MUNICIPI / *MUNICIPIO*: ORIJUELA
DOMICILI / *DOMICILIO*: C/OBISPO ROCAMORA	PROVÍNCIA / *PROVINCIA*: ALICANTE
ACTIVITAT ECONÒMICA (CNAE 2009) / *ACTIVIDAD ECONÓMICA (CNAE 2009)*: venta, reparación e instalación de equipos electrónicos a domicilio	TELÈFON / *TELÉFONO*: 965300251 — CP: 03300
DATA D'INICIACIÓ DE L'ACTIVITAT DEL CENTRE AL QUAL ES REFEREIX LA PRESENT COMUNICACIÓ: / *FECHA DE INICIACIÓN DE LA ACTIVIDAD DEL CENTRO AL QUE SE REFIERE LA PRESENTE COMUNICACIÓN:* 22/1/2015	NÚM. INSCR. SEG. SOCIAL:
NRE. TREBALLADORS OCUPATS / *NÚM. TRABAJADORES OCUPADOS* — DONES / *MUJERES*: — HOMES / *HOMBRES*: 3 — TOTAL: 3	
CLASSE DE CENTRE DE TREBALL / *CLASE DE CENTRO DE TRABAJO* TALLER, OFICINA, MAGATZEM, OBRA DE CONSTRUCCIÓ. (SI ES TRACTA DE CENTRE MÒBIL, INDIQUE LA SEUA POSSIBLE LOCALITZACIÓ) *TALLER, OFICINA, ALMACÉN, OBRA DE CONSTRUCCIÓN. (SI SE TRATA DE CENTRO MÓVIL, INDICAR SU POSIBLE LOCALIZACIÓN)*	SUPERFÍCIE CONSTRUÏDA (M2) / *SUPERFICIE CONSTRUIDA (M2)*: 120

MODALITAT D'ORGANITZACIÓ PREVENTIVA / *MODALIDAD DE ORGANIZACIÓN PREVENTIVA*	
ASUMPCIÓ PERSONAL PER L'EMPRESARI / *ASUNCIÓN PERSONAL POR EL EMPRESARIO*	☐
TREBALLADOR/S DESIGNATS / *TRABAJADOR/ES DESIGNADOS*	☐
SERVEI DE PREVENCIÓ PROPI / *SERVICIO DE PREVENCIÓN PROPIO*	☑
SERVEI DE PREVENCIÓ ALIÈ / *SERVICIO DE PREVENCION AJENO*	☐

C DADES DE PRODUCCIÓ I/O EMMAGATZEMATGE DEL CENTRE DE TREBALL / *DATOS DE PRODUCCIÓN Y/O ALMACENAMIENTO DEL CENTRO DE TRABAJO*

MAQUINÀRIA O APARELLS INSTAL·LATS / *MAQUINARIA O APARATOS INSTALADOS*:	POTÈNCIA INSTAL·LADA / *POTENCIA INSTALADA* (KW o CV): 5750W

REALITZA OPERACIONS I ACTIVITATS INCLOSES EN L'ANNEX I DEL RD 39/97, DE 17 DE GENER, PEL QUAL S'APROVA EL REGLAMENT DELS SERVEIS DE PREVENCIÓ / *REALIZA OPERACIONES Y ACTIVIDADES INCLUIDAS EN EL ANEXO I DEL RD 39/97, DE 17 DE ENERO, POR EL QUE APRUEBA EL REGLAMENTO DE LOS SERVICIOS DE PREVENCIÓN* — SÍ ☑ NO ☐

EN CAS AFIRMATIU, ESPECIFIQUE TREBALLS O ACTIVITATS, / *EN CASO AFIRMATIVO, ESPECIFICAR TRABAJOS O ACTIVIDADES.*

D DATA / *FECHA*: DIA / *DIA* 19 MES / *MES* DICIEMBRE ANY / *AÑO* 2014

FIRMA — L'EMPRESARI O REPRESENTANT DE L'EMPRESA / *EL EMPRESARIO O REPRESENTANTE DE LA EMPRESA*

FIRMAT / *FIRMADO:* JOSE ALBERTO JUAN SEGURA

Les dades de caràcter personal que conté l'imprés podran ser incloses en un fitxer per al seu tractament per este òrgan administratiu, com a titular responsable del fitxer, en l'ús de les funcions pròpies que té atribuïdes i en l'àmbit de les seues competències. Així mateix, se li informa de la possibilitat d'exercir els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició, tot això de conformitat amb el que disposa l'art. 5 de la Llei Orgànica 15/1999, de Protecció de Dades de Caràcter Personal (BOE núm. 298, de 14/12/99).
Los datos de carácter personal contenidos en este impreso podrán ser incluidos en un fichero para su tratamiento por este órgano administrativo, como titular responsable del mismo, en el uso de las funciones propias que tiene atribuidas y en el ámbito de sus competencias. Asimismo, se le informa de la posibilidad de ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, todo ello de conformidad con lo dispuesto en el art. 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de Protección de Datos de Carácter Personal (BOE nº 298, de 14/12/99).

1/4 EXEMPLAR PER A LA DIRECCIÓ TERRITORIAL D'OCUPACIÓ / *EJEMPLAR PARA LA DIRECCIÓN TERRITORIAL DE EMPLEO*

http://www.gva.es/c_economia/web/index_c.htm jsr CEHE - SOCI 05.10 DIN-A4 419 - 2010

MERCADO Y PLAN DE MARKETING

Tipo y tamaño del mercado.

Nuestra empresa va dirigida, concretamente, al sector terciario (servicios) ya que su función es educar y cuidar a niños de 0-6 años mientras los padres están trabajando.

Formamos parte del mercado de servicios ya que ofrecemos un servicio a los padres y a las madres, satisfaciendo con este servicio las necesidades de los padres y madres y de los niños y niñas, ya que prestamos un servicio de consumo básico porque se trata de un servicio de primera necesidad, la educación y el juego de los niños y las niñas. El tamaño del mercado es bastante amplio y grande ya que puede haber más oferentes de este servicio, es decir, mas competencia.

Cuota de Mercado.

La cuota de mercado consiste en saber qué empresa se posiciona en primer lugar,si es la nuestra o alguna empresa competidora. Hay que tener en cuenta tanto los consumidores actuales a los que ya les prestamos el servicio y los potenciales, que son a los que aún no ofrecemos o no conocen nuestro servicio.

La cuota de mercado consiste en el total de ventas de una empresa por 100 dividido por el total de ventas del sector.

Cuando la gente demanda más nuestros servicios y hay poca oferta, el precio de nuestros servicios sube. Sin embargo cuando hay más oferta que gente que lo demanda el precio baja.

Mercado Meta.

En “LudoNanos” hemos empleado criterios específicos para realizar la segmentación del mercado, ya que dependemos de nuestros productos, los juguetes reciclados, y del comportamiento que el cliente tenga respecto a los servicios que ofrecemos.

El criterio mas característico de nuestra idea emprendedora es el tipo de usuarios que frecuentan las instalaciones y utilizan nuestros productos, ya que estos van dirigidos a niños y niñas de 0 a 6 años.

El volumen de ventas de nuestros productos es aceptable, aunque en una época del año es excepcional, las navidades aumentan las ventas de nuestros productos y de nuestros servicios ya que también los niños y niñas están de vacaciones en los colegios.

Con respecto al gasto medio de los servicios y productos de la ludoteca, son medios, ya que consideramos que los precios son accesibles para todas las familias, no es un servicio exclusivo para familias de un status social determinado.

La satisfacción de los clientes que visitaran nuestras instalaciones no las podemos medir, ya que todavía no hemos prestados los servicios ni hemos tenido contacto con las familias potenciales que harán uso de nuestras instalaciones.

Estrategia Comercial.

La estrategia elegida por *“LudoNanos”* es la estrategia concentrada ya que nos dirigimos a un segmento determinado de la población para ofrecerle unos productos y unos servicios muy concretos y exclusivos, todo ello debido a la especialización y formación de las 5 socias y trabajadoras de la empresa, ya que están especializadas en la educación infantil y en todo lo que ella conlleva.

Plan de Marketing.

A continuación, y en base a la estrategia anteriormente elegida, desarrollamos el marketing Mix, expuesto en estos puntos:

- Producto.
  - *Niveles del producto.* Básico, ya que se trata de cubrir la necesidad de aquellos padres que no cuentan con demasiado tiempo libre y desean que sus hijos pasen un rato lúdico a la vez que aprenden en *"LudoNanos"*.
  - *Nivel formal:* Nuestros clientes podrán fijarse en el diseño exclusivo del local y del logotipo de la ludoteca ya que con ello intentamos captar su atención.
  - *Nivel ampliado:* se trata de los diferentes factores y estrategias diferenciadoras que vamos a utilizar en *"LudoNanos"* para captar más clientes.

- Tipo de producto.
  - *Según su tangibilidad:* Se trata de un servicio.
  - *Según su finalidad:* Es de consumo, concretamente, consumo básico.
  - *Según su relación con la demanda de otros productos:* Se trata de un bien complementario con las escuela infantiles de los alrededores de la ludoteca.

- Precio:

Trataremos de fijar los precios de nuestros productos y servicios no solo partiendo de los costes de los mismos, sino también de los propios de la competencia y poder marcar, así la diferencia entre los productos y servicios de las empresas vecinas pertenecientes al mismo sector y de los propios de *"LudoNanos"* , fijando así un precio por debajo del de la competencia.

- La promoción:

El canal que vamos a elegir para la comunicación con los clientes es el de Internet, creando una página en Facebook de *"LudoNanos"* y poniendo al servicio de los padres un numero de Whatsapp con el que poder comunicarse con nosotras. Estas decisiones se

deben a que hoy en día, Facebook y Whatsapp son las redes sociales más importantes y que más seguidores tienen, ya no solo a nivel Español, si no al mundial. Además crearemos un pagina web donde los padres y madres podrán seguir las actividades que sus hijos/as van realizando así como comprar los juguetes exclusivos y diseñados por "LudoNanos" con los que sus hijos e hijas juegan cuando frecuentan nuestras instalaciones.

- Plan o Distribución:

La distribución del los servicios y productos de *"LudoNanos"* se llevará a cabo por un canal corto, casi directo ya que nuestros servicios serán ofrecidos directamente a los clientes al llegar a las instalaciones de la ludoteca, aunque también se podrán encontrar nuestros productos, como anteriormente hemos comentado, en la pagina web de *"LudoNanos".*

PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

Tipo de Inversiones y Gastos.

INVERSIONES

Mobiliario	1.357€
Equipo informático	1.099€
Fianza	
550€	

GASTOS

Gastos de constitución	1.250€
Impuestos	900€
Alquiler del local	6.600€
Adecuación del local	3.000€
Gestoría	1.050€
Publicidad	800€
Suministros	4.565€
Sueldos y salarios	49.500€
Seguridad social	7.400€
Seguros	3.475€
Cuotas del prestamos	18.600€
Compra materias primas	26.000€

TOTAL INVERSIONES Y GASTOS	126.156€
INVERSIÓN INICIAL	50.000€

TOTAL:	**- 76.156€**

Plan de Financiación.

Cada socia aporta un 20% del total de la inversión inicial de este proyecto, es decir, cada una aportará 10.000€, haciendo así un total entre todas de 50.000€.

Como el importe aportado por todas no llega, se va a pedir un préstamo de 80.000€ en BBVA (Préstamo Premium Banca Privada). Esta compañía se ha decidido tras analizar cual nos podría salir más económico. Saldría a pagar 665€ al mes durante 10 años.

Las condiciones son:

Intereses: 5,95% con un interés fijo

Finalidad: cualquiera.

Comisiones:

- 0% comisión por estudio de viabilidad.
- 0.50% comisión por cancelación anticipada.
- 0.90% comisión por apertura y renovación

Abrir cuenta corriente: sí

Edad mínima: 18 años

Para el día a día se va a pedir la financiación de cuenta de crédito, ya que si no se hace uso de él no se cobra, se paga intereses según la cantidad que se utiliza y el tiempo que se ha dispuesto del dinero y cuando se devuelve el importe no se cobra ninguna comisión.

AYUDAS Y SUBVENCIONES

- ICO (Instituto de Crédito Oficial) emprendedores:

  Las condiciones son:

  - *Importe máximo por cliente:* hasta 12,5 millones de euros, en una o varias operaciones.
  - *Conceptos financiables:*
    - Liquidez

        - Inversiones dentro del territorio nacional:
            - Activos fijos productivos nuevos o de segunda mano (IVA incluido).
            - Vehículos turismos, cuyo importe no supere los 30.000 euros más IVA.
            - Adquisición de empresas.
            - Liquidez con el límite del 50% de la financiación obtenida para esta modalidad de inversión.
            - Rehabilitación de viviendas y edificios.
    - *Modalidad:* préstamo/leasing para inversión y préstamo para liquidez.
    - *Tipo de interés:* fijo o variable, más el margen establecido por la Entidad de Crédito según el plazo de amortización.
    - *Plazo de amortización y carencia:*
        - Si se financia 100% liquidez: 1, 2, 3 y 4 años con la posibilidad de 1 año de carencia.
        - Si se financia inversión: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 15 y 20 años con hasta 2 años de carencia.
    - *Comisiones:* la Entidad de Crédito podrá cobrar una única comisión al inicio de la operación, además de, en su caso, la de amortización anticipada.
    - *Garantías:* a determinar por la Entidad de Crédito con la que se tramite la operación salvo aval de SGR/SAECA.
    - *Vigencia:* se podrán formalizar préstamos al amparo de esta Línea hasta el día 15 de diciembre de 2017.

- Préstamo Participativo de Creación de Empresas para Jóvenes de Enisa (Empresa Nacional de Innovación)
    - *Objetivo:* Apoyar financieramente en las primeras fases de vida a pymes promovidas por emprendedores, sin límite de edad, para que acometan las inversiones necesarias y lleven a cabo su proyecto.
    - *Beneficiarios:*Emprendedores que quieran crear empresas con una ventaja competitiva clara.

- *Requisitos:*
    - Ser PYME conforme a la definición de la Unión Europea, tener personalidad jurídica propia independiente de la de sus socios o partícipes, y estar constituida, como máximo, en los 24 meses anteriores a la solicitud.
    - Actividad principal y domicilio social en el territorio nacional.
    - Modelo de negocio innovador/novedoso o con claras ventajas competitivas.
    - No estar enmarcada en el sector financiero, excepto las plataformas de financiación participativa y otras plataformas de financiación cuya actividad consista en poner en contacto, como mero agente, a oferentes de financiación y solicitantes de financiación en cualquiera de sus modalidades.
    - No estar enmarcada en el sector inmobiliario, excepto las plataformas tecnológicas cuya actividad consista en poner en contacto, como mero agente, a personas o entidades que realicen actividades inmobiliarias o de promoción inmobiliaria y a adquirentes o arrendatarios de inmuebles.
    - Cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al proyecto empresarial.
    - Nivel de fondos propios, como mínimo, igual a la cuantía del préstamo solicitado a Enisa.
    - Estructura financiera equilibrada.
    - Profesionalidad en la gestión.
    - Viabilidad técnica y económica del proyecto empresarial.
    - Cuentas depositadas en Registro Mercantil o Registro Público que proceda, del último ejercicio cerrado.
- *Condiciones:*
    - Importe mínimo: 25.000 €
- Importe máximo: 300.000 €
    - Para la determinación del importe se valorará, entre otros factores, el nivel de fondos propios y la estructura financiera de la empresa.

- El tipo de interés se aplicará en dos tramos:
  - Primer tramo: Euribor + 3,75% de diferencial.
  - Segundo tramo: interés variable en función de la rentabilidad financiera de la empresa, con un límite máximo establecido de acuerdo con el rating de la operación hasta un 8,0%.
- Comisión apertura: un 0,5%.
- Vencimiento: máximo 7 años.
- Carencia del principal: máximo 5 años.
- Comisión amortización anticipada: equivalente al importe que la cantidad amortizada anticipadamente hubiese devengado en concepto de segundo tramo de intereses si se hubiese amortizado en los términos previstos inicialmente.
- Comisión de vencimiento anticipado por cambio en el accionariado: equivalente al importe que el saldo por principal vivo del préstamo, en el momento de vencimiento anticipado, hubiese devengado en concepto de segundo tramo de intereses si el préstamo se hubiese amortizado en los términos previstos inicialmente.
- Amortización trimestral de intereses y principal.
- Sin garantías.

VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA.

Diseño de documentos

Hoja de pedido

Ludonanos SLN
Plaza Camp del Turia, Massanassa - 46470 - Valencia
Tel: 664 098 545
Nif:XX-15698325-Y
ludonanos@hotmail.es

Pedido nº 8
Fecha
13/2/2017

Dirección de entrega :Plaza camp del Turia
Fecha de envio: 14/2/2017

Cofrap Española, S.A.
C/ Galileo Galilei 2
28806 Alcalá de Henares
España

Referencia	Descripción	Cantidad	Precio	Importe
Cj3	Cajas de cartón	30	2	60 E
PIL-888	Caja Bolígrafos	5	18	90 E
Cnk-ll	Cartucho tinta	7	33	200 E
			Total	350

Ludonanos
Firma y sello

Albarán

Ludonanos SLN
Plaza Camp del Turia, Massanassa - 46470 - Valencia
Tel: 664 098 545
Nif:XX-15698325-Y
ludonanos@hotmail.es

Albarán nº 100
Cliente nº 58
Fecha
14/2/2017
Ref.Pedido: 103

Dirección de entrega :Plaza camp del Turia
Fecha de envio:16/2/2017
Medio de entrega:Agencia de transporte
Portes: Pagados

Cofrap Española, S.A.
C/ Galileo Galilei 2
28806 Alcalá de Henares
España

Referencia	Descripción	Cantidad	Precio	Importe
Cj3	Cajas de cartón	30	2	60 E
PIL-888	Caja Bolígrafos	5	18	90 E
Cnk-ll	Cartucho tinta	7	33	200 E
			Total	350

Cofrap Española S.A
Firma y sello

Factura

FACTURA EMITIDA POR:	Sr. D.
C.I.F. _A28623686______________	____LUDONANOS_______________________
	C.I.F _____:XX-15698325-Y __________
FACTURA Nº: _33__	____ a ____22__ de ___3__ 2017
REF. PEDIDO: 103	REF. ALBARÁN: 100

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO.	IVA %	R.E %	TOTAL
30	Cajas de cartón	2			
6	Cajas bolígrafos	18			
7	Cartucho tinta	33			

IVA Y EQUIVALENCIA	____%	____%	____%	____%	____%	____%	
BASE IMPONIBLE							360
IMPORTE IMPUESTO							
						TOTAL FACTURA EURO	

FORMA DE PAGO Y OBSERVACIONES

Recibo

Nombre o razón social Dirección/teléfono/correo/etc.	NIF/CIF	
	Nº recibo	
	Fecha Emisión	

Recibí de:	Nombre y apellidos	DNI/NIF/CIF/	********
La suma de:	Cantidad en letras		
Como Honorarios por concepto de:	Indicar concepto		

Total		
IVA (si procede)	21,00%	
Total recibido		

Formas de pago

Las formas de pago que vamos a utilizar en nuestra empresa serán:

- Contado
- Transferencias

Pensamos que son las maneras más sencillas y cómodas que podemos ofrecer a las familias ya que se les permite pagar en el momento o bien mediante transferencia en los plazos acordados en puntos anteriores.

Entidad financiera

Nosotros trabajamos con el banco porque nos proporciona unas ventajas con respecto a las otras empresas como son: que no debemos de pagar los portes y que los intereses que tenemos que pagar para pedir el préstamo son muy bajos y por ello nos da una cierta ventaja competitiva trabajar con este banco.

CONDICIONES GENERALES DEL CONTRATO:

- *Objeto y titularidad:* Pluralidad de titulares, ya que somos las cinco educadoras las titulares de la cuenta.
- *Gastos:* Posibilidad de no pagar los portes, y opcional el pago poco a poco de los intereses que debemos de pagar por el préstamo que pedimos en su día al banco. Además debemos de pagar muy poca cantidad.
- *Modificación de las condiciones:* Este contrato se regirá por las condiciones particulares que se hayan estipulado en él. Las modificaciones del contrato en caso de que las hubiera se dirían con un tiempo de antelación adecuado a nuestras necesidades presentes y futuras. Siempre se puede negociar algún cambio en las condiciones estipuladas en nuestro contrato.
- *Duración:* Plazo indefinido excepto que expresamente se diga lo contrario en el contrato.
- *Depósitos y compensaciones:* El banco puede compensar el importe de cualquier

obligación vencida.

- *Comunicaciones:* Posibilidad de acceder a los cajeros automáticos. Comunicar todos los datos y ponerlos al alcance de la entidad bancaria.
- *Procedimientos de reclamación:* Se podrá reclamar a la empresa si no se pagan los intereses en el término pactado o establecido en el contrato, siempre teniendo en cuenta que se podrá pagar poco a poco.
- *Grabación de las comunicaciones:* Grabar todas las comunicaciones telefónicas. Tratamiento de datos personales y comunicaciones personales electrónicas. Lo que este estipulado en el contrato.
- *Desistimiento y cesión del contrato y de los derechos u obligaciones derivados:* En cualquier momento podremos desistir de los productos que hemos contratado y el banco podrá ceder total o parcialmente los derechos y obligaciones derivados de de nuestro servicio.
- *Aplicación de las condiciones contractuales:* Se aplicarán las clausulas que se hayan estipulado en nuestro contrato firmado con su banco.

Fdo: "LUDONANOS" Fdo:Director del Banco BBVA